

神戸市外国語大学 学術情報リポジトリ

Challenge and defense in antitrust merger litigation

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2006-03-29 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 林, 秀弥, Hayashi, Shuya メールアドレス: 所属:
URL	https://kobe-cufs.repo.nii.ac.jp/records/1103

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 International License.



米国における企業結合訴訟の主張・立証方法について

—最近の判決を素材として—

林 秀 弥

1 企業結合分析と経済分析における本件の意義 —はじめに—*

法律家にとって、法的言説の中で経済分析とはどのような意義を持つものなのだろうか⁽¹⁾。これは、法律学の中で経済学が最も身近に関わる独占禁止法(独禁法)の専門家にとっては、切実な関心事である。最近、独禁法の専門家にとっても、例えば上級の産業組織論に習熟することが不可欠になりつつある、との議論が聞かれることがある。

しかし、こうした見解には賛同することができない。もちろん、習熟するに越したことはない。しかし、法律家に真に必要とされるのは、高度な経済学的技法の習得ではない。それは経済学者の領分である。むしろ法律家に求められるのは、経済分析が必要とされる「局面」を見極める力である。ある法的紛争の解決において必要な争点は何であるかを析出し、その解決のために適切な経済分析は何かを選別する力である。

※ 本稿は、公取委・競争政策研究センター(CPRC)の「企業結合審査と経済分析」という共同研究が元になっている。共同研究者の各位にこの場を借りて謝意を表す。なお、本判決のより詳しい紹介および経済分析の具体的手法については同研究報告書参照。
<<http://www.iftc.go.jp/cprc/reports/cr-05-05k.pdf>>なお、本稿の執筆に当たっては、(財)全国銀行学術研究振興財団及び(財)国際コミュニケーション基金から研究助成を受けた。記して感謝する。

(1) 独禁法におけるこの点に関する基本的文献として根岸哲「独禁法運用における経済学利用の効用と限界(序説)」*経済法* 15号 20頁(1972年)および川浜昇「独禁法と経済学」*日本経済法学会編『経済法講座2 独禁法の理論と展開(1)』*(三省堂, 2002年)39頁参照。

「法律学と経済学」の協働が独禁法の執行と研究において課題となりつつある。また、そのこと自体に異論は少ないであろう。むしろそれを推進していくことこそが必要だと考えられている。しかし、そのことの意味は、何も法律家が経済学者(あるいはその逆)の「一人二役」を演じることを要請するものではない。法律家の法的推論にとって必要な「経済分析」とは、経済的「経験則」の修練であり、計量的・統計的手法の習得それ自体ではない⁽²⁾。ここで経済的経験則というとき、その使われ方には二つに大別される。一つは「立法的事実」であり、いわゆる「法と経済学」で問題となるように、規範を設定するときの前提となる事実であり、規範を設定し選択するときのその効果に関する事実というべきものである。本稿が問題にする経済的経験則は、このような立法的事実のレベルではなく、いわゆる「司法的事実」のレベルでの経済的経験則の利用の問題である。たとえば、反トラスト訴訟において、ある行為の反競争効果の存否を争うときに、その内容を具体的に主張・立証するために必要となる経済学的な知見としてどのような経済理論が許容されるべきかをめぐって議論されている「経済的経験則」の問題である(米国では、1993年の有名なダウバート判決を契機としてこの点の議論が

(2) かつて根岸哲教授は、独禁法の諸問題の解決に対する法学と経済学のアプローチの違いとして次のように指摘してあるのは示唆的である。「法学的なものとは経済学的なものとは、絶対的な違いがあるとはいえないが、ある種の傾向の違いというものが存在すること、そしてその違いを認識することからでてくる最も重要な課題は、経済学が反トラスト問題の分析、解明にあたって提示する諸基準およびそれらの基準を構成する諸要因を、違法性の判断基準として導入するにあたっては、争訟制度の効率的運用および予測可能性を不当に損うことなく、判断の正確性を高めるものであるか否か、という基本的視点に立って、取捨選択してゆかねばならないということである」(根岸・前掲注(1)23頁。なお、カッコ内は省略した-筆者)。まさにこの「取捨選択」こそが法律家に求められており、その「選択眼」の涵養が独禁法を専門とする法律家の現代に続く課題なのである(なお、根岸・前掲注(1)は、1971年秋の同教授の学会報告を元にしており、根岸教授の提言から既に30有余年が経過している)。

活発になった)。もちろん、個別の法的紛争の解決に必要な経済的経験則は、近年高度さを増している。企業結合規制はその最たるものである。欧米(特にEU)の最近の事例をみてもそれは明らかであろう。我が国も、企業結合の審査実務において経済分析の重要性が認識され始めているし、欧米ほどではないにせよ、今後、結合規制における経済分析重視の方向は少なくとも当面は揺るがないであろう⁽³⁾。その意味で、欧米の企業結合規制の動向を把握することには、独禁法における経済分析の利用のされ方を知るという点において大いに意味がある。

我が国の企業結合規制は、近時、大いに変貌を見せている。周知のとおり、我が国では、独禁法における企業結合の規制枠組みの整備がこのところ急速に進んだ。すなわち、「事前相談に対する対応方針(平成14年12月11日、公取委)」⁽⁴⁾、「企業・産業再生に係る事案に関する企業結合審査の対応方針」(平成15年4月9日、公取委)の公表に続き、2004年5月には、企業結合審査の新しい「運用指針」が策定された⁽⁵⁾。この運用指針は、旧来のガイドラインを一新し、欧米のそれらと共通の判断基盤に立つものと評価できるものである⁽⁶⁾。このように、新指針の策定により、少なくとも、実体的な審査基準の点からは、欧米に比べ遜色ない。我が国の結合規制に残された問題は、企業結合の審査が、正式手続に乗せられることなく、事前相談という非公式手続で処理されて

(3) ただし、計量経済分析重視の流れが今後永続するかどうかは分からない。

(4) この対応方針に基づいて、詳細審査案件が公取委のホームページ上で公表され、その審査過程が比較的詳細に外部から分かるようになった。

(5) 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」(平成16年5月)

(6) 市場画定においてSSNIPテストをそのまま採用しているわけではないものの、その基本的考え方を踏まえた基準を策定していること、企業結合の競争制限効果において単独効果と協調効果にわけて分析を行っていることなど、欧米の審査基準とほぼ同様の分析手法を採用している。ただし、公取委は、公式には、SSNIPテストを採用したとも採用していないとも言っていない。少なくともSSNIPの数値基準を採用していないことだけは確かである。

いることである⁽⁷⁾。この非公式処理のため、企業結合の規制基準となるべき先例が蓄積されず、審査結果に至るまでの判断プロセスが明確にならない。判断プロセスの不透明性は、前記の対応方針によってある程度明確化されたが⁽⁸⁾、しかし、事前相談処理による弊害は依然として残っている。企業結合が法的措置で争われないために、主張立証に関する手法・経験が十分に発達してこないままに、現在に推移していることである。確かに、企業結合は、カルテルや談合などとは異なり、米国法でいうところのいわゆる当然違法類型でないばかりか、それ自体、効率性の向上など社会的に望ましい効果を及ぼす場合がある。また、企業結合が独禁法上違法かどうかは、種々の考慮要因を総合勘案して決定しなければならず、その判断は、経済分析も取り入れた複雑・精緻なものであることが近年ますます要求されている。たとえば談合事件の場合には、「談合があったかなかったか」という事実の有無の認定の問題が事件の大きなウェイトを占める。これに対して、企業結合規制の場合には、事実認定の問題よりもむしろ、市場の評価・予測を伴う経済専門的な判断の占めるウェイトが大きい。このように、企業結合の違法性判断は難しくなっており、このこともあって、公取委が、法的措置を採るのに慎重になっているとし

(7) 平林教授は「我が国における企業結合規制における最大の問題点は、法的措置(審決及びその前提となる勧告又は審判開始決定)が過去ほとんど採られることがなく、最近では皆無であるという事実である」と指摘されている。平林英勝「我が国における企業結合規制の進展と課題」日本経済法学会年報24号139頁(2003年)。こうした指摘はつとに行われている。

(8) 対応方針によると、企業結合計画の具体的内容を示す資料が提出された日から、原則として30日以内に、独占禁止法上問題がない旨又は更に詳細審査が必要な旨を当事会社に通知し、詳細審査が必要な旨を通知する場合には、その対象となる商品・役務や地理的範囲を特定した上で、具体的な独占禁止法上の論点を説明し、詳細審査を行うために必要と判断される具体的な資料の提出を要請するとしている。

たらそのこと自体は理解できないわけではない。また法的措置をとらなくても、事前相談でそれと同様の解決が見出されるのなら、人的・物的リソースの節約という観点からも支障はないということになるのかもしれない。また、事前相談に対する企業ニーズを優先させることは、我が国の結合規制を取り巻く議論状況⁽⁹⁾からすると、現実的処理なのであろう。しかし、法的措置と非公式措置との間には明確な違いがある。裁判(審判)の場合には、原告(審査官)、被告(被審人)、裁判官(審判官)という三面構造(審判の場合、カナダ競争審判所(Competition Tribunal)のように訴追担当の行政機関とは別個の機関を置いて開かれる場合と、日本のように訴追と審判を同一の行政機関で行っている場合では、三面構造といってもニュアンスの違いがあるが、その点はここではひとまずおく)の中で、原告が多くの具体的証拠をもとに主張を展開し、それに対して被告が反証を行い、裁判官が、相互の証拠の優越を判断して、判決を下す。こうした営為の積重ねの中で、先例が構築され、企業結合の規制基準が形成される。この蓄積がなされないことは、「競争の実質的制限」という企業結合の極めて抽象的な違法要件のあるべき理解を遠ざける要因ともなる⁽¹⁰⁾。その意味で、欧米の企業結合に関する訴訟を仔細に検討することには、

(9) 日経新聞2005年5月11日付け朝刊によれば、「国際競争力阻む懸念」と題して、最近の公取委による企業結合規制に対して疑問を呈する声を紹介している。「公正取引委員会が企業の事業統合に「待った。」をかける例が目立っている。」ことに対して、「産業界や政府の一部には統合断念に伴う国際競争力の低下する心配もある。」との懸念を紹介している。また、日刊工業新聞2006年2月10日付記事は、日本の企業結合規制について「世界見据えた判断を」との見出しの下に、経済産業省による次の声を紹介している。「経産省が最大の課題としているのが、市場を従来どおり国内だけで見るのが妥当なのかどうかという点。「国際競争の実態を踏まえれば『アジア市場』や『世界市場』での競争状態を基に判断する発想の転換が必要なのではないか」(産業組織課)と考えている」(同記事)。

(10) 単に「外国での激しい競争に勝ち抜くために企業結合が必要だ(あるいは外国で競争しているのだから市場を世界で見てほしい)」程度の主張が、産業界の一部から聞かれることもあるが(前掲日経新聞記事参照)、「国際競争力の維持」といったビジネスストックマガイの題目だけでなく、その内容と根拠について説得的に論証することが求められる。そのためにも、正式事例の蓄積は主張の深化という意味で重要である。

我が国において将来、企業結合に関する争訟のあり方を探るに当たり有意義なことと思われる。

数ある米国の企業結合訴訟のうち、本稿では、最近の著名な結合事件の一つであるオラクル訴訟⁽¹¹⁾を取り上げる。この事件は、どのような位置づけが与えられるであろうか。いうまでもなく、本件は、最近の米国における最も著名な大型企業結合訴訟の一つであり、また司法省が敗訴したこと、オラクルによるピープルソフトの買収(以下では単に本件結合と称する)について同時並行して審査を担当したEU 競争当局では不問とされたことから、内外の注目を集めたものである⁽¹²⁾。また、近時とりわけ我が国で脚光を浴びている敵対的買収としてもその成否が注目されたものである(本件ではこの側面は取り扱わない)⁽¹³⁾。

本件に着目する意味は、大きく分けて二つある。第一に、本件では、原告の司法省が膨大な証拠を提出しておきながら、敗訴に至ったのは、それを裏付ける経済的証拠が十分ではないと裁判所が考えたからであり、裁判所が抱く経済的経験則に合致しなかったのが、司法者敗訴の背景にある最大の要因である。その意味で、企業結合訴訟における裁判所による経済分析に対する傾向を知る最近の格好の素材であると考えられるからである。すなわち、顧客や競争者等の証言をはじめとする膨大な証拠を司法省は提出して⁽¹⁴⁾、

(11) USA v. ORACLE CORPORATION (Sep. 9, 2004) (United States District Court for The Northern District of California),

(12) 2004年10月26日付けEC委員会プレスリリース(Commission clears Oracle's takeover bid for PeopleSoft)参照。

< <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/1312&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> >

(13) 本件は、周知のとおり、オラクルによる敵対的買収であった。紆余曲折の結果、最終的にピープルソフトは、オラクルの買収提案を受け入れた。

(14) その一端は、オラクルケースに関する司法省HPからもうかがわれる。

< [http://www.usdoj.gov/atr/cases/oracle te.htm](http://www.usdoj.gov/atr/cases/oracle%20te.htm) >

現に、判決文のほとんどを占めているのは、これら原告側証人の証言の部分である。

本件結合の違法性(クレイトン法 7 条違反)を立証しようとしたものの、裁判所は、それらの証拠をことごとく退けた。裁判所によると、その理由は、端的に言えば、「原告の提出した証拠は、量が多いものの、そのいずれもが定性的(qualitative)な証拠であって、定量的(quantitative)な裏づけがなく、客観的なものとはいえない」からであった。また、原告は、後に詳しく見るように、ケネス・エルジンガ教授(バージニア大学経済学部)の分析と証言に最も重きを置いて自らの市場画定を立証しようとしたのであるが、これも、一言で言うと、「定性的なものであって、定量的な裏づけがなく、元となるデータの扱い方も恣意的」との理由で退けられている。裁判所の態度は、経済分析を重視するとともに、それに懐疑的でもある。経済分析は、使い手のデータの扱い方によって、また、どのようなモデルが念頭に置かれるかによって、さらには原告と被告のどちら側に付くかによって右にも左にも結論がぶれるものであり、万能ではない。あくまで立証の一方法にすぎない。本件は、裁判の場における経済分析の使われ方とそれに対する裁判所の判断を実地にみる上で参考になる。

第二に、浩瀚な⁽¹⁵⁾判決文を通じて、市場画定、市場シェア・集中度、反競争効果といった企業結合の違法評価の要素について、裁判所が、どういうふうにして事実認定を行っているかを、きわめて具体的に知ることができるという点がある。もちろん、日米では、企業結合の違法性判断準則には違いがある。しかしながら、原告の立証活動、それに対する被告の反証活動、両者を踏まえての裁判所の認定と評価という三面構造の下で、独禁法(競争法)における企業結合の規制の在り方

(15)判決文の頁数は、実に160頁あまりにのぼる。

が立体的に浮かび上がってくるのである。我が国では、事前相談による事実上の解決という実情に対して、そのことが、先例となるべき審決・判決の蓄積を阻み、企業結合規制の明確性・透明性を損ね、ひいては規制の深化を阻害しているという(一部の)根強い批判がある(もちろん、この点は最近は大幅に改善されていることは周知のとおりである。)。もっと正式手続に乗せるべきであるという主張が有力に展開されている。そのような我が国の議論状況のなかで、彼我の法制度の違いはあっても、独禁法の母国でもある米国の企業結合訴訟に学ぶべき点は多いように思われる。まさに、その事実認定と法的評価の詳しさゆえに、前述の三面構造を外部からも比較的観察可能な形で検討することができる格好の素材がオラクル事件であるということが出来る。原告の司法省が敗訴したということも、訴追側から完全に独立した裁判所の自由な事実認定と評価の存在を象徴しているのかもしれない。また、あれほど経済分析のメッカともいえる米国において、司法省が積み上げてきた証拠が業界関係者の証言ばかりというのも、経済分析による立証の難しさを物語っているのかもしれない。

以上の見地から、以下では、字数の制約の範囲内で、本件をできるかぎり詳しく辿っていくことで、その中身を具体的に紹介していくことにしたい。本稿が紹介するのは、企業結合に関する米国独禁訴訟の1つの例である。

なお、本件の米国の結合規制における位置付けについては、論者によってまちまちであり、今の段階で確定するのは時期尚早かもしれない⁽¹⁶⁾。

(16)なお、最近の米国における結合訴訟の動向とその位置付けについては、拙稿「製品差別化が顕著な産業における企業結合分析の特色—いわゆる「単独の市場支配力(unilateral effects)」と市場画定—」公正取引626号71頁(2002年)及び「米国合併規制における「違法性推定則」とマベリック分析-最近の展開-」公正取引639号87頁(2004年)を参照。

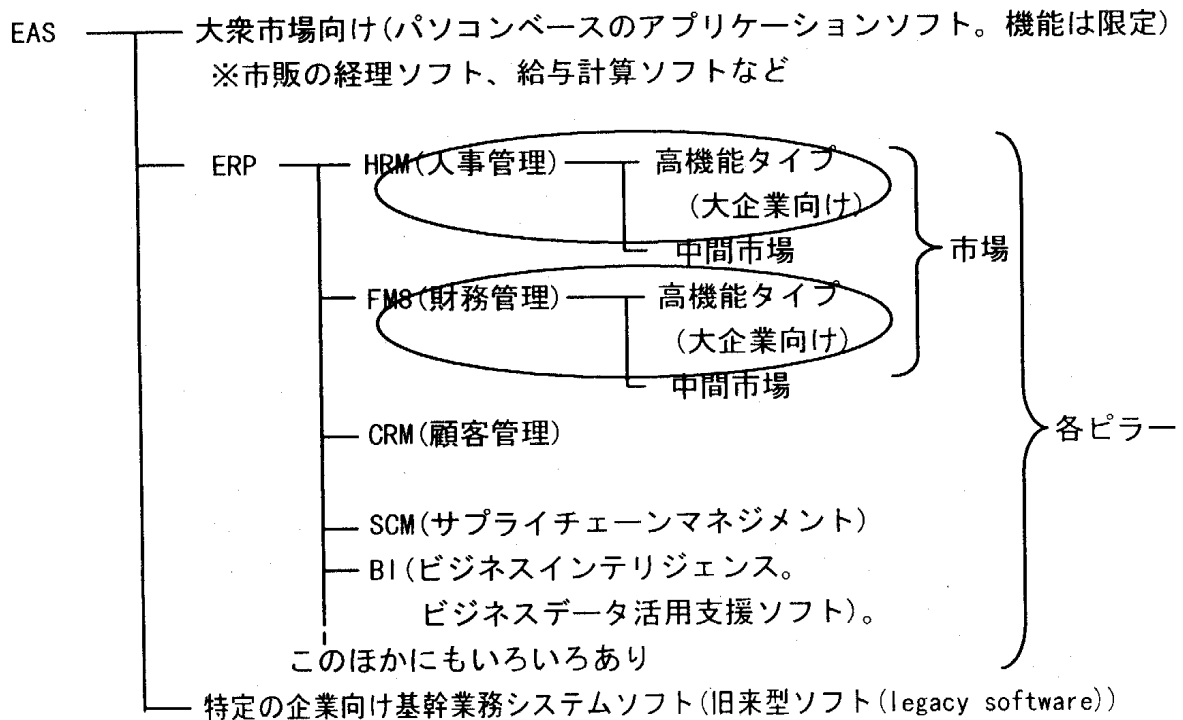
ただし、一つ言えることは、IT産業の産業特性を考慮に入れたとしても、市場シェア・集中度の占める比重は企業結合の違法性判断においてますます相対的なものとなっているということである。

以下、判決の内容を詳しく紹介する。

2 判決内容

本件は、オラクルによるピープルソフトの敵対的買収がクレイトン法 7 条に違反するかどうかの問題となった事案である。以下、本件で問題となった製品から順次見ていく。

関連製品の関係(マルで囲った製品が原告の主張する関連市場)



(1) 製品市場画定について

ア 原告・司法省の主張

原告は、関連市場を「米国における高機能人事管理及び財務管理ソフト(high function human relations management (HRM) and financial management systems (FMS))から成る市場」であると主張した。本件で問題となる商品役務は、コンピュータソフトウェアのうちいわゆるアプリケーションソフトであり、その中でも、企業のビジネスデータ処理をオートメーション化する企業向けアプリケーションソフト(Enterprise application software, EAS)が本件では問題となった。EASは、三つに大別される。第一は、マスマーケット向けのものであり、パソコンベースで駆動するアプリケーションソフトである。ソフトの機能は、制限的なものである。第二は、第一と対極にあるものとして、大企業向けの基幹業務システムの構築のために用いられる旧来型(Legacy)ソフトである。第三が、本件で問題となる商品分野であり、企業の資源管理ソフト(enterprise resource planning, 「ERP」と略される。)である。これは、第一と第二の商品分野の中間に位置する商品分野であり、生産・販売管理、財務会計、人事、物流など、企業活動全体にわたる業務を管理・効率化するためのソフトの総称である。結合当事企業であるオラクルとピープルソフトの両社は、この資源管理ソフトの生産及び販売(ライセンス)を行っていた。資源管理ソフトメーカーとしては、オラクル(米)、ピープルソフト(米)のほかに、SAP(独)、ローソン(米)、AMS(カナダ)、マイクロソフト(米)が市場に存在す

る。これらは、原則として、複数の種類(人事管理や財務管理といった各ERPソフトはピラーと呼ばれている)を組み合わせたERPパッケージとしてのスイート版(統合製品)を提供できるベンダーであるのに対し(ERPソフトの売上の大半は、各ソフト(ピラー)のバンドル販売によるものであり、単体のソフト購入は稀である)、ベストオブブリードの手法で採用されるベンダーも存在する。ベストオブブリードとは、同一ベンダーのスイートを導入するのではなく、ソフトの優劣等に応じてピラーごとに異なるベンダーの商品を組み合わせるシステム構築手法を指す。ベストオブブリードベンダーはいわば「バラ売り」業者である。このようなベンダーとして、例えばシーベル(米)が存在する。さらに業務管理システム自体の外部委託(アウトソーシング)も多く存在する。

原告の司法省は、企業資源管理ソフトのうち、人事管理ソフトと財務管理ソフト、それも大企業向けの「高機能型」に限定した⁽¹⁷⁾。これに基づくシェアと集中度は、原告側専門家証人・エルジンガ教授の推計によれば次の通りである。

(17)原告の「高機能HRMソフト」の市場画定は、四つの要素からなる。「高水準な機能面でのニーズをもつ多角的機関の需要を満たすパフォーマンス特性を兼ね備え」、「単一ベンダーによって関連機能のパッケージとして統合化が可能な」「人事管理(HRM)」「ソフト及び付随サービス」。同様に、「高機能FMSソフト」の市場画定も次の四つの要素からなる。「高水準な機能面でのニーズをもつ多角的機関の需要を満たすパフォーマンス特性を兼ね備え」、「単一ベンダーによって関連機能のパッケージとして統合化が可能な」「財務管理(FMS)」「ソフト及び付随サービス」。すなわち、「実質的に無制限の」拡張性(“virtually unlimited” scalability)をもち、「複数の言語、貨幣、法制度」をサポートし(“multiple” languages, currencies and legal regimes)、「高度に」設定変更可能で(“highly” configurable)、「シームレスに」統合されたソフトウェア製品とした。

〔エルジンガ教授による市場シェアの推計Ⅰ：高機能人事管理ソフト市場〕

**High Function HRM Software
US Sales, Shares, and Concentration Statistics
2003***

Company	Sales (\$ thousands)	Share	Share Squared
PeopleSoft	65,057	51.5%	2,657
SAP	36,742	29.1%	847
Oracle	22,917	18.2%	330
Lawson	995	0.8%	1
SCT	504	0.4%	0
TOTAL	126,215	100.0%	3,835

HHI Increase **1,872**

Post-Merger HHI **5,707**

〔出所：米国司法省提出資料〕

〔エルジンガ教授による市場シェアの推計Ⅱ：高機能財務管理ソフト市場〕 (18)

**High Function FMS Software
US Sales, Shares, and Concentration Statistics
2003***

Company	Sales (\$ thousands)	Share	Share Squared
SAP	44,716	38.6%	1,488
PeopleSoft	35,722	30.8%	949
Oracle	19,195	16.6%	274
AMS	11,214	9.7%	94
SSA	2,429	2.1%	4
Microsoft	2,065	1.8%	3
SCT	594	0.5%	0
TOTAL	115,935	100.0%	2,813

HHI Increase **1,020**

Post-Merger HHI **3,833**

〔出所：米国司法省提出資料〕

(18)後にみるように、エルジンガ教授の市場画定及び市場シェアの推計は裁判所により否定された。

イ 原告の製品市場画定の立証作業

原告が、高機能型人事管理ソフト及び財務管理ソフトを市場と画定した根拠は、次のとおりである。

(ア) 顧客の証言

当事会社の大口顧客はおおむね次のように証言した。「自社の ERP ニーズを満たすベンダーはオラクル、ピープルソフト、SAP 以外には存在しない」。あるいは、「そもそも機能・性能・既存システムとの相性の点から、オラクル・ピープルソフト以外に選択肢はない」。「従来、当事会社の商品を使っているが、乗り換えには技術的にリスクを伴い困難であるか、または商品の特質上乗り換えコストが大きく、また多少他ベンダーの商品の価格が安かったとしても、評判の点から、乗り換えには不安がある」。「もし当事会社が、ソフトの価格を 10%以上引き上げたとしても、当社は他のベンダーから購入することはない(当該価格引き上げを受け入れざるを得ない)」。「オラクル、ピープルソフト以外の乗り換え先としては、SAP は有望であるが、いかんせん SAP は価格が高すぎる」。

(以上に対する裁判所の判断)

以上の証言に対して、裁判所は、原告の市場画定にとってほとんど役に立たないとして退けた。理由は主に次の 2 点である。

- ① 確かに、オラクル、ピープルソフトの機能的特性に対する顧客の選好は明らかであるが、問題なのは顧客の選好それ自体で

はなくて、買収後のオラクルによる反競争的な価格引上げが生じた場合に、顧客がどう反応することができるかである。この点について、証人は推測を行っているが、この推測は、十分な分析又は証拠に基づいていない。確かに、各証人は、口をそろえて、当事会社による 10%以上の価格引上げを受け入れざるをえないと証言しているが、買収後のオラクルによる仮定的な価格引上げに対する乗換えのコストについて証言は何も語っていない。たとえば、実際にどれくらいシステムの外部委託にコストがかかるのか、何も語っていない。単にオラクル、ピープルソフトの製品に対する顧客の漠然とした懸念があるからといって、それがしっかりとした証拠に置き換わるものではない。

- ② 顧客として出廷した証人は、いずれも極めて洗練された顧客であり、IT 技術分野について長年の交渉経験を蓄積している。にもかかわらず、証人が買収後のオラクルによって課される SSNIP(競争水準を超えた、小幅であるが有意かつ一時的でない価格引上げ)を受け入れる以外他に選択肢がなかった、というためには、それを裏付けるのに必要なデータを裁判所に提出する必要がある。しかし実際には提出されなかった。

以上から、裁判所は、買収後のオラクルの顧客が結合企業の SSNIP を受け入れる以外に選択肢がなかったことを原告側証人は立証できなかつたと認定した。

(被告側証人による証言)

次に被告側証人による証言である。同じく当事会社の大口顧客

であった証人らはおおむね次のように証言した。

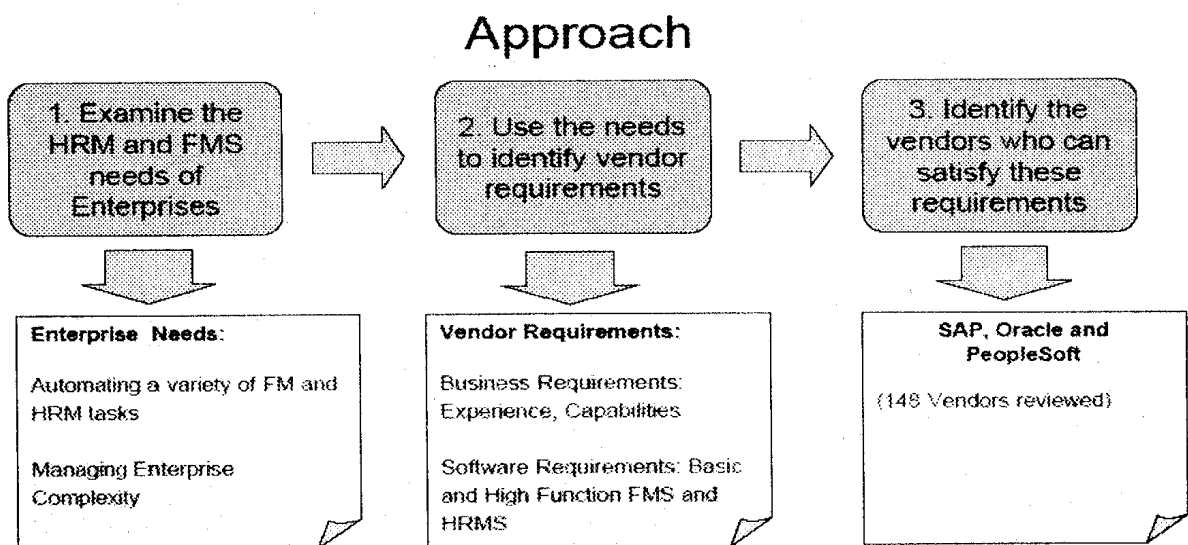
「従来、結合当事会社のシステムを使っていたが、システムの更新時にその機能全部を外部委託した」。「ピープルソフトの存在は、オラクルの価格設定に対する制約要因ではない」。裁判所は、これらの証言は、出廷した証人の数は少ないけれども、より具体的に自社のシステム採用に当たって採った行動を物語っており、より信頼できるものだと認定した。

(イ) 原告側専門家証言

次に専門家証言に対する裁判所の判断に移った。

ハーバードビジネススクール教授、マルコ・イアンシティ氏は、大企業 (large and complex enterprise) のニーズに応えられるのに十分な機能性を有しているのは、オラクル、ピープルソフト、SAP の三社の製品のみであると証言した。

[参考: イアンシティ教授の基本的アプローチ]



[出所: 米国司法省提出資料]

これに対して裁判所は次のように判断した。

イアンシティ教授の証言は原告の主張する製品市場を立証していない。彼自身、法廷での証言で、多くの大企業が、オラクル、ピープルソフト、SAP 以外のベンダーの製品、システムの外部委託、あるいはレガシーシステムであっても、自社が求める ERP のニーズを満たしていることを認めた。教授の証言は、経済分析に欠けており、原告の主張する製品市場を立証していない。

(ウ) システムインテグレータの証言

システムインテグレータとは、顧客の業務内容を分析し、それに合わせたコンピュータシステムの企画、構築、運用などの業務を一括して請け負う業者のことである。システムインテグレータは、システムの企画・立案からプログラムの開発、必要なハードウェア・ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを総合的に行う。原告側証人の、あるシステムインテグレータは、「他のベンダーでは、オラクル、ピープルソフト、SAP の三社が提供する機能を提供できない」と証言した。しかし、その後、オラクル側の反対尋問を受けて発言を修正し、マイクロソフトが高機能 ERP 分野に参入し SAP、オラクル、ピープルソフトの競争相手となる可能性について肯定した。これは、被告オラクルの主張に合致するものであった。裁判所は、この証言を大筋で信用できるものと認めた。また、他のシステムインテグレータ (IBM) も「大口顧客のニーズを満たすこ

とのできる製品を提供している ERP ベンダーは、オラクル、ピープルソフト、SAP のみである」と証言したが、これに対する裁判所は、①IBM はピープルソフトと提携関係にあり、その証言にはバイアスがある等の点から、証言は信用できないと結論づけた。

(I) ピープルソフトおよびマイクロソフトの証言

次にピープルソフトとマイクロソフトの証言が取り上げられた。本件結合に反対のピープルソフト社(原告側証人)は、次のように証言した。高機能に対するニーズは、機能性(functionality)、柔軟性(flexibility)、拡張性(scalability)、信頼性(reliability)、技術(technology)の面に分かれ、高機能に対するニーズをもった顧客(高機能顧客)は、そのいずれの面でも高機能を求めている。高機能顧客向けの高機能ソフトの販売市場は存在し、かかる市場で、ピープルソフトは SAP、オラクルと競争している。高機能性、高拡張性、あるいは高柔軟性をもったソフトを必要としない顧客は、中間市場の顧客である。

以上の証言に対して、オラクル側は反対尋問を行い、その結果、証人は、高機能顧客と中間市場顧客とを区別する明確な(clear-cut な)境界線は存在しないと認め、発言を修正した。裁判所はこれを捉えて、いわゆる高機能 ERP と中間市場 ERP との明確な区別を行うことは、原告の製品市場の立証責任にとって不可欠であるが、証言はそれをむしろ崩すものであると判断した。

(オ) 原告側経済専門家の証言

ケネス・エルジンガ、バージニア大学経済学部教授は、原告側の最も重要な証人であり、高名な経済学者である。エルジンガ教授は、自ら市場画定を行うに当たり、関連市場は高機能財務・人事管理ソフトに限られると結論づけた。

エルジンガ教授は、仮定の独占者 (hypothetical monopolist) は高機能財務・人事管理ソフト市場において SSNIP (小幅であるが、有意かつ一時的ではない価格引上げ) を課して利益を上げることができると証言した。

もし結合後のオラクル/ピープルソフトが高機能財務・人事管理ソフトの価格を引き上げた場合、需要者は(1)中間市場のソリューション (Lawson等によって生産されるソフト) (2)ベストオブブリードソリューション(3)レガシーソリューション(旧来型システム) (4)アウトソーシング企業のサービスに代替することはないと証言した。

エルジンガ教授は以下の情報を分析することでこの結論を導いた。

- (1) オラクルの割引承認フォーム(discount approval forms)
- (2) 独立の調査会社によるレポート
- (3) 高機能財務・人事管理ソフトの顧客及びコンサルティング会社からの情報
- (4) 法人向けソフトを扱っている企業の内部文書

以上からマーケットシェアに関する結論を出した(上掲2(1)ア参照)。

① 割引承認フォームについて (DAFs, Discount Approval Forms)

これは、エルジンガ教授が最も重きを置いた分析である。オラクルの営業マンは人事管理ソフト、財務管理ソフトをカタログ価格から 20~25% 割り引くことができる裁量を与えられていた。他社 ERP ベンダーと競合するため、より大きな割引が必要となる場合には、割引承認フォームがオラクルの上司により承認され執行される必要になる。DAFs を執行する際には、営業マンは割引の正当化理由を提示する必要がある。DAFs の正当化理由の項目の中には、「割引を必要としそれを正当化する特定の競合相手又は代替ソリューションの存在が認められること」というのがある。エルジンガ教授はオラクルが司法省に提出した 222 の DAFs のうち、次に該当するフォームを分析した。

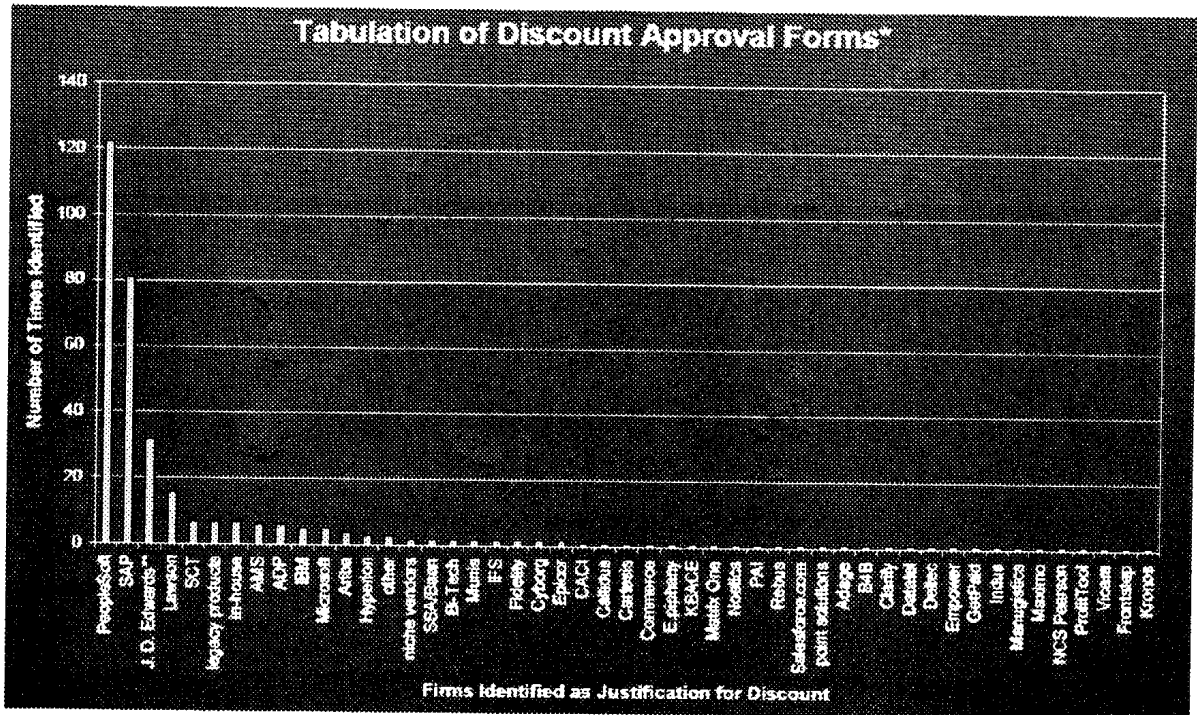
- (1) 米国内顧客向け
- (2) 人事管理ソフトか財務管理ソフトに関するもの。
- (3) 純取引高が50万ドル以上。
- (4) 特定の競合相手又は代替ソリューションの存在により割引が必要となる場合

エルジンガ教授は、オラクルの営業マンから提供された全ての割引正当化理由を分析して、競合相手又は代替ソリューションの存在によりオラクルの営業マンが割引を余儀なくされた回数をグラフに表した (次頁の表を参照)。これは、言い換えれば、オラクルの競争者又は代替ソリューションがオラクルの人事管理ソフト・財務管理ソフトの価格設定を抑制した回数を示すものであると主張した。

表 Tabulation of Discount Approval Forms

DISCOUNT JUSTIFICATION	SIZE OF DISCOUNT			TOTAL
	< 55%	56 to 70%	>70%	
PeopleSoft	19	39	64	122
SAP	7	28	46	81
J. D. Edwards**	9	10	13	32
Lawson	2	5	9	16

以下略



〔出所：米国司法省提出資料〕

その表によれば、理由とされた企業とその回数は、ピープルソフト 122 回、SAP81 回、Lawson16 回、MS、AMS 各 10 回以下となっている(上図はそれをグラフ化したものである)。エルジンガ教授は、この割引回数表は、関連製品

市場が高機能財務・人事管理ソフトであることの非常に強力でロバストな証拠だと結論づけた。

② マーケットリサーチ研究

独立した市場調査会社における調査のうち、Gartner Research社は人事管理ソフトについて調査し、同社のリサーチレポートでは、人事管理ソフトのベンダー分析のため2つの特性を挙げた。

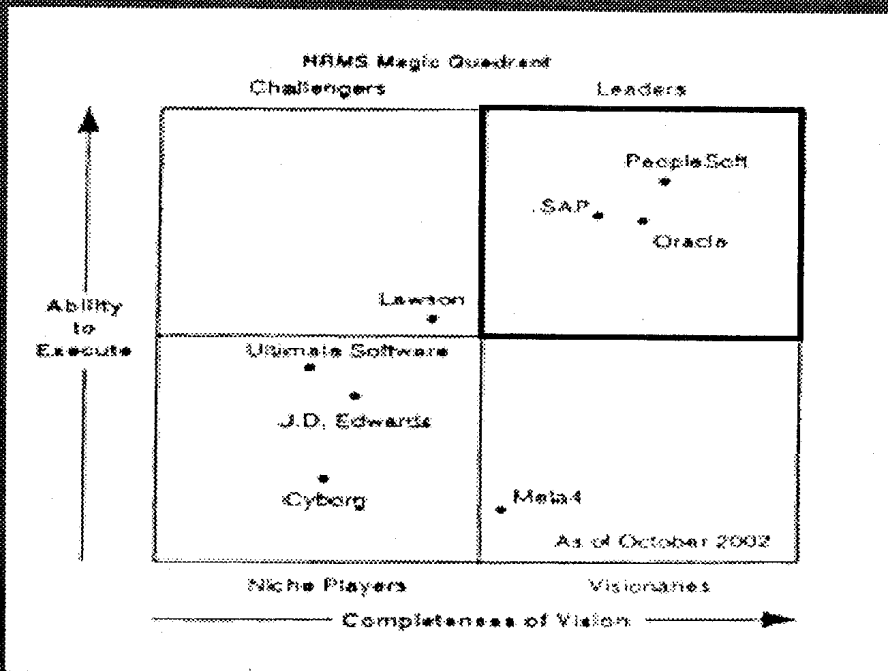
(1) VISIONの完全性

VISIONの完全性とは、複雑で様々な取引が可能となるソフトウェアを揃えたいとするベンダーの意欲レベルをいう。そうではなく、機能が限定され、通常取引に対応できればよいようなソフトを揃えることで足りるとするベンダーはニッチプレイヤーと呼ばれる。

(2) VISIONの実行能力

各ベンダーが人事管理ソフトのVision(たとえば高度の機能性、拡張性)を実行する能力を持っていたかどうかを示すものである。VISIONの完全性と実行能力を示したものが次頁の図である。

Gartner Research



[出所：米国司法省提出資料]

エルジンガ教授によれば、ガートナー社は、高度な(1)と(2)を有するのは、オラクル、ピープルソフト、SAPの3社だけだとした。そして高性能企業の製品は他の代替品とは「何か違う (something different)」のであり、また高機能ソフトのなかでもオラクル、ピープルソフト、SAPの製品は「何か違いがある」という考え方と Gartner レポートは整合的であるとエルジンガ教授は結論づけた。

③ 高機能 ERP 市場の顧客とコンサルタント会社

エルジンガ教授は大手コンサルタント会社の証言に依拠した。そこでの証言は高機能製品と中間市場の製品との間には区別があるという仮説に一致するものだ

とエルジンガ教授は結論づけた。エルジンガ教授は、中間市場製品は、それによって仮定上の独占者が SSNIP を抑制されるほど代替関係にはないと判断した。

④ ERP ベンダーの内部文書

エルジンガ教授は企業の内部文書を調査し、そのうちいくつかは有用であると主張した。オラクルによる顧客調査は、売上 20 億ドル以上の顧客企業を対象に行われた。この調査はオラクルの顧客に、28 の取引機会について、オラクル以外のベンダーとの取引を考えたか否かを問うものである。調査の結果、ピープルソフトを考慮した割合は 50% で 14 回、SAP の考慮割合は 29%、ローソンの考慮割合は 18%、マイクロソフトはわずかに 4% にすぎなかったとエルジンガ教授は結論づけた〔次頁の表参照〕。

また、マイクロソフト社の「Microsoft Business Solutions: Scorecard Review」と題された内部文書によれば、マイクロソフトは、オラクル、ピープルソフト、SAP が中間市場に攻勢をかけており、価格の下げ圧力が高まっているとの分析を示しているが、これは、マイクロソフトが①中間市場と高機能ソフトとの区別を認識しており、②自らを高機能 ERP 市場の一員であると考えていなかったことを示すものだと結論づけた。

【表：オラクルの顧客による他社ベンダーの検討割合】

Tabulation of Oracle Customer Surveys
 Customer responses to the question "Other than Oracle, please indicate which of the following vendors were considered."

Vendor Named	Number of times mentioned	Percentage of times mentioned
PeopleSoft	14	50%
SAP	9	29%
Other	7	25%
J.D. Edwards	6	21%
None	5	21%
Lawson	5	18%
i2	3	11%
Ariba	2	7%
ADP	2	7%
In-house	2	7%
BAAN	1	4%
Cognos	1	4%
E-piphany	1	4%
IBM	1	4%
Intenia	1	4%
Microsoft	1	4%
There were a total of 28 sales opportunities		

[出所：米国司法省提出資料]

エルジンガ教授は、以上四つの点から、a 高機能財務管理ソフト及び b 高機能人事管理ソフトが本件結合の関連製品市場であるとした。

ウ オラクルの反証：原告の関連製品市場画定に対して

これに対してオラクルは、原告とは全く別の主張を行った。すなわち、システムインテグレータの証言、ローソンとSAP社の証言、アウトソーシング企業の証言から、高機能財務・人事管理ソフトと他の財務・人事管理ソフトとの間には明確な代替上の「連鎖の断絶」は存在せず、少なくとも、財務・人事管理ソフト全体が市場であり、その中にはいわゆるマイクロソフトのような中間市場ベンダーも含まれると主張した。また、経済

専門家を立てて、原告の主張・立証を崩そうと試みた。

(専門家証言：Hausman 教授 と Campbell 教授)

オラクルは、自らの製品市場画定を提案しなかった。代わりに、オラクルは、原告の市場画定を一つ一つについて論理的に追及していった。ジェリー・ハウスマン・MIT 教授(産業組織論専攻)及びトム・キャンベル・カリフォルニア大学バークリー校教授(Haas ビジネススクール研究科長、元 FTC 競争局局長)は、原告の製品市場画定を「あいまい」で(vague)、「非現実的」で(unrealistic)、「狭すぎる」(underinclusive)として以下のように反論した。

あいまい： 高機能市場という別個の市場の存在が認定されるためには、代替性の連鎖における「明確な断絶」(clear breaks)が存在しなければならないが、オラクル、ピープルソフト及びSAPによって販売されているソフトからなる市場を構成するのに十分な、財務及び人事管理ソフトの代替性の連鎖における断絶は明瞭に存在するわけではない。仮にそのような断絶が存在するとしても、原告は、証拠により、その存在を証明できていない。

非現実的：財務管理ソフトや人事管理ソフトは、それだけが単体で購入されるものではなく、むしろほとんどの顧客は、他のソフトウェアとのバンドルで購入している。ベンダーが割引を提示しなければ、買い手の方は、単体ソフト(ピラー)をベストオブブリードベンダーから購入すると言って値引きの圧力をかけることができる。ベストオブブリードベンダー

の存在は、ERP ベンダーのソフトウェアバンドの設定価格に対して制約要因となる。ベストオブブリードソリューションを市場に含めないのは取引実態からみて非現実的である。

狭すぎる(Underinclusive)：仮に高機能人事・財務管理ソフト市場が存在し、当該市場が他のソリューションから区別され得るとしても、当該製品市場に含められる必要がある他の有効な代替品が存在する。すなわち、①中間市場ベンダー、②アウトソーシング、③既存システム、④ベストオブブリードソリューションは、すべて、本件結合後の SSNIP を制約する潜在的な代替肢となるので、当該市場に含められるべきである。このうち、既存システムについては、結合後のオラクル/ピープルソフトが SSNIP を行ったとしたら、需要者は、高機能財務・人事管理ソフトを購入するのを止めて既存製品を使い続けることで、それを制約することができる。既存システムをメンテナンス・アップグレードする費用は最近下がってきており、このため、これら既存システム（レガシーソリューション）の存在が ERP ベンダーに対し「信頼できる脅し」となり得る。

アウトソーシングに関して、ハウスマン教授は、バンクオブアメリカやAT&Tといった多くの大企業が仮に高機能市場において結合後のSSNIPが生じれば、より多くの顧客がアウトソーシングというオプションに移行するという動きに同調することは間違いないと主張した。

以上から、結合後のオラクル/ピープルソフトが SSNIP を課した場合に乗り換えることのできる有効な代替肢として、アウトソーシングを製品市場に含めるべきである。オラクル

側はこのように反論した。

ローソンやAMSといったいわゆる中間市場ベンダーの製品については、オラクル、ピープルソフト、SAPといった高機能ベンダーの製品と合理的交換可能であり、したがって、これらのベンダーを市場参加者として欠いた市場画定は、狭すぎる。被告・オラクルは以上のように反論し、原告の市場画定には理由がないと主張した。

エ 裁判所の事実認定：製品市場画定

以上の主張・反証に対して、裁判所は、関連製品市場が、オラクル、ピープルソフト、及びSAPによって販売されるいわゆる高機能財務・人事管理ソフトに限られることの立証責任を原告は果たさなかったと結論づけた。トライアルで原告が提出したあいまいでどちらとも採れるような証拠では、当裁判所は、オラクル、ピープルソフト、SAPによって販売されるERPソフトを含む製品市場から、中間市場ベンダー、アウトソーシング(外部委託)、ベストオブブリードを排除することができない。と判断した。

裁判所は、原告側証人の証言のほとんどが、〔高機能市場〕と他との明確かつ説得的な区別を認定できるものではないと判断した。

また、専門家証言に関して、裁判所は、オラクル側のほうがより適切で説得的な主張を提示したと結論づけなければならないとした。エルジンガ教授が収集整理した証拠は、「状況証拠」であり、高度に定性的である。エルジンガ教授

は、50 万ドルを超える売上を高機能 ERP と定義した。しかし、ERP ソフトは個々の製品をバンドルして売られる。このため、50 万ドルを超える取引は、多くの場合、人事管理ソフト、財務管理ソフト以外のソフトを含んでいることが多い。たとえば、オラクルと Teradyne 社との取引は人事管理ソフトとサプライチェーンマネジメントソフトとのバンドル販売で 50 万ドルの基準を満たすが、サプライチェーンマネジメントソフトの販売促進のために、人事管理ソフトのライセンスに対する割引は 100%、すなわち無料で提供されていたにもかかわらず、エルジンガ教授はこの取引全体を人事管理ソフトのみの販売だと集計した。このように、エルジンガ教授の市場シェアはバンドルされた他のソフトの売上も集計に含めて計算されており、その点で信用できない。また、エルジンガ教授の割引承認フォームの集計も、他のソフトに対する割引もミックスされており、高機能人事管理ソフト・高機能財務管理ソフトの販売分の割引が分離・抽出されていない。比喩的にいえば、エルジンガ教授は、もみ殻から小麦を取り出すことをしなかった。

以上のように裁判所は述べて、エルジンガ教授のデータが〔高機能市場という〕別個の市場を画定する上で信用できないと認定した。そもそも、エルジンガ教授自身、原告の製品市場には、高機能製品と中間市場製品とを区別するために用いられ得る「定量的指標」がないことを認めていた。むしろ、エルジンガ教授は、オラクル、SAP、及びピープルソフトによって販売されていた製品が他とは「何か違いが

ある(something different)」ことを裁判所に言い続けてきた。しかし、裁判所は、何十億ドルもの買収に関する訴訟で、結合企業の製品が他と「何か違う」という直感を根拠に製品市場を画定することはできない。

以上のように裁判所は述べて関連製品市場から次の製品ないしベンダーを排除することはできないと結論づけた。裁判所の認定は次のとおりである。

アウトソーシング：ハウスマン教授によれば 20 以上の大企業が自己の人事管理システムの全部ないし一部を現在アウトソースしているとし、オラクル側証人の証言は全て、大企業は自社の人事管理システム機能のニーズをアウトソーシングすることにより満たすことができるし、一部は現にそうしているという。この主張は支持できる。したがって、アウトソーシングソリューションを市場から排除することはできない。

中間市場ベンダー：原告は、ローソンや AMS のような中間市場ベンダーは結合後企業の SSNIP を抑制することができないと主張した。このような主張によると、原告は、ローソンや AMS を高機能ベンダーとは見ていないことがはっきりみてとれる。しかし、エルジンガ教授の高機能市場の市場シェアの集計の中には、ローソンや AMS のそれぞれの市場シェアも含まれている。もしローソンや AMS が高機能市場の構成員でないのなら、彼らは高機能市場において市場シェアをもつことができないはずである。したがって、原告自身の証拠からは、①ローソンや AMS は他の高機能ベンダーと代替関係にあるか、②ローソン、AMS と [オラクル、SAP、ピープルソフト] といった二つのタイプ

のベンダーとの間には実体的な境界が存在しないかのどちらかが示されている。この証拠は、原告は〔SAP、ピープルソフト、オラクルからなる高機能市場という〕別個の関連製品市場を提示できなかったことをはっきりと示している。原告は、中間市場ベンダーを、全米あるいは世界各地に拠点があり、様々な複雑な取引ないし活動を行っている顧客をサポートするには能力的に限界のあるベンダーとしているが、原告（司法者）は本件訴状を提出した後まもなく、まさにそのような特徴の一部をあわせもつ顧客である司法省自らが、自己の人事管理・財務管理ニーズを満たすベンダーとして、いわゆる中間市場ベンダーのAMSを、オラクルやピープルソフトを差し置いて選択していた。このことは、かかる中間市場ベンダーが高機能市場の一員であることを証明している。

マイクロソフト：マイクロソフトは資金力もあり、評判もあり、また現在ベアリングポイント社との提携によって、高機能市場の主要な競争相手となるのに必要な販売力をも有している。したがって、裁判所は、結合後のオラクルがERPソフトの価格設定において SSNIP を仮に課す場合に、マイクロソフトが相当数の需要者にとって有効な代替肢になりうると認定する。

ベストオブブリードソリューション：現実には、需要者の 90% が複数のソフトをバンドルしたソフトを購入し、単体で購入することは稀である。人事管理ソフトや財務管理ソフトもサプライチェーンマネジメントソフトなどと一緒にバンドルされて売られるのが普通である。これに対応して、ベンダーの割引

も、個々の財務管理ソフトや人事管理ソフトごとにというわけではなくて、バンドルされた製品全体に対して割引が行われる。オラクルやピープルソフトも、顧客がベストオブブリードソリューションに流れないように(バンドルされた製品全体を買ってもらうよう)バンドル製品全体に対して割引が行われていた。ベストオブブリードも市場に含まれる。

(例外) 既存のソリューション：ただし、既存のソリューションは、結合後のオラクルの SSNIP を制約することはできない。レガシーシステムの利用者は、ERP ソフトのベンダーに対して、よりよい条件を引き出すために、既存システムを使い続ける(新ソフト導入に対して何も手を打たない)という選択肢は、人事管理及び財務管理という常に変化する状況の下では、独占者の SSNIP をくじくような「信頼できる(クレデューブルな)」脅しとはなりえない。かような選択肢は、今日の(目まぐるしく変動する)ビジネス状況下では、極めてリスクイかつありそうもないことである。レガシーソリューションは市場には含まれない。

(2) 地理的市場画定

原告の主張と裁判所の認定

原告は、関連地理的市場は米国に限られるとしたのに対し、被告は市場は「世界」であると主張した。裁判所は、原告の主張は説得的でないとして、被告の主張を受け入れて、本件

での関連地理的市場は「世界市場」(worldwide market)であると認定した⁽¹⁹⁾。裁判所は、地理的市場画定の手法として有名なエルジンガ-ホガーティテスト(Elzinga-Hogarty test, 略してEH test)を適用して、世界市場の存在を認めた。EHテストとは、①他のエリアから暫定エリア(candidate geographic area)の中へ輸入(輸送)される商品役務の割合・程度、および②当該エリアから他のエリアへ輸出(輸送)される商品役務の割合・程度を分析し、他のエリアが市場に含まれるか否かを判断するものである。①はLittle In From Outside略してLIFO、②はLittle Out From Inside略してLOFIと呼ばれる。いわば①が外からのアウトフロー、②が外へのインフローを測るものである。EH testでは、LIFOおよびLOFIが25%以下(EH testをより厳格に適用するバージョンでは10%以下)の場合には、暫定エリアが関連地理的市場であるとされる。

EH testは、1990年代の病院合併の地理的市場分析でしばしば用いられた。病院の場合、そこで問題になっている商品役務は診療サービスであるため、物理的な商品を輸送する場合とはやや異なる。LIFO統計については、暫定エリアの外側に所在している病院で治療を受けた外来患者がどれだけいるかを測る。いわば、暫定エリアの外にある病院のサービスを暫定エリア内の患者が受けているということは、暫定エリア外からの商品を輸入して消費しているのと同視できる。一方、LOFI統計は暫定エリアの外に住んでいる外来患者がどれだけ暫定エリア内の病院を利用しているかを測るものである。

(19)詳しくは、前掲CPRC報告書参照。

本件（オラクル事件）において、地理的市場画定について、原告（司法省）は、合併ガイドラインのSSNIPテストに依拠して、関連地理的市場は米国に限られるとした。その理由として、業務管理ソフトの販売とサポートは、アメリカ国内の顧客に対してアメリカ国内でのみ生じるので、これらの顧客はSSNIPが発動された場合国外に代替品を求めることはできない。本件で重要なのは、ソフトの販売とサポートであって（それは米国内で生じる）、ソフトの製造地からの輸送（これは米国外から生じる）ではないので、EHの輸送テストは、本件の合併分析には妥当しない。また、米国の国外と国内との間で裁定取引は存在しない。米国内での価格は、外国での価格に影響されないし、米国内の価格は外国での価格に影響しない、ことを挙げ、原告は米国内に地理的市場は限定されていると主張した。これに対して被告（オラクル）は、EH testに依拠して、本件の地理的市場は「世界市場」（global market）であると主張した（EH testを依拠すれば世界市場が導かれることは原告側エルジンガ教授も認めている）。その理由として、オラクル、ピープルソフトとならぶ有力メーカーのSAP Americaは、北米には製造拠点がなく、同社が米国内の顧客に提供する全ての大幅値引については、ドイツ本社であるSAP AG社の承認が必要である。したがって、SAP AG社がいなければ、SAP Americaは、米国内で販売することも、競争対抗的な値引も提示することができない。したがって、SAP AGとSAP Americaが一つの市場に含まれるより広い市場画定が取引実態に適合している。第二に、複数の国からの複

数の貨幣を処理できて、複数の言語に対応できることが求められる、本件での基幹業務管理ソフトの特徴は、明らかに「国際的」あるいは「世界的」な性格を有している。第三に、欧州での価格が米国での価格を制約し、あるいは逆に米国での価格が欧州での価格を制約することを示す経験的証拠が存在する、ことなどを挙げた。

裁判所は、被告の主張を認めて、E Hテストを適用し、世界市場であると判断した。

(3) 裁判所の事実認定: 市場シェアと集中度

原告は、製品市場の立証責任を果たしていないと裁判所は判断した。加えて、本件の地理的市場が地理的に米国に限られることの証明にも失敗しているとも判断した。したがって、エルジンガ教授によって示された市場シェア及び集中度統計は、すべて、裁判所の分析に適用できないと結論づけた。裁判所は新たな製品市場画定として、①オラクル、SAP、ピープルソフト、Lawson、AMS、Microsoft により販売される ERP ソフト、②システムの外部委託、及び③ベストオブブリードソリューションが少なくとも含まれると判断した。また、地理的市場として、上記の製品市場はグローバルなものとして分析されなければならないと判断した。

以上の認定をもとに、市場シェア・集中度について次のとおり判断した。原告は、エルジンガ教授によるデータ以外に市場シェアのデータを示さなかった。

一方、被告のオラクルは、原告の市場画定の問題点を指摘す

ることには成功しているが、原告の市場画定に代わる決定的な代案を提示するには至らなかった。しかし、判例法の違法性推定則を惹起させるように、あるいはガイドライン⁽²⁰⁾に沿った違法性の証明に成功するように市場シェア・集中度を証明する責任があるのは、被告ではなく、ほかならぬ原告である。裁判所自らが、独自の統計を提示することはできない。

(4) 反競争効果

ア 協調効果に関する原告の証拠

(原告の主張とこれに対する裁判所の判断)

これに関する裁判所の判断は次のとおりである。原告は結合後のオラクル・SAPが顧客及び市場を分割する暗黙の共謀を行う可能性があるとして主張している。原告は、オラクルはハイテクと電気通信分野に強いものに対して、SAPは石油及びガス産業において支配的な地位を有している。したがって、オラクルとSAPは、上記関連分野において、「相互の信頼と自制 (“mutual trust and forbearance”）」に基づく暗黙の了解に至るおそれがあり、お互い強みのある分野に立入らないよう相互に競争をやめてしまうおそれがあるという。

これに対して、裁判所は原告の主張を退けた。その理由は次の通りである。第一に、関連市場の製品は同質的でない。高機能人事管理ソフト及び財務管理ソフト市場は高度に差別化されている。このため、第二に、この市場には価格透明性

(20)U.S.Department of Justice and the Federal Trade Commission, “Horizontal Merger Guidelines”, issued on April 2, 1992 and revised on April 8, 1997.

がない。ソフトの価格並びに値引率はベンダーと顧客のみが知るところであり、両者とも、かような情報を機密扱いとすべく多大な努力を払っている。製品同質性や価格透明性を欠く場合、市場の条件は、暗黙であれ、明示的であれ、協調効果形成に寄与しない。結果として、本件結合による協調効果を、裁判所は認めなかった。

イ ユニラテラル効果に関する原告の証拠

ユニラテラル効果についても裁判所はこれを認めなかった。裁判所の認定は次のとおりである。原告は、オラクル・ピープルソフトが高機能人事・財務管理ソフト市場内において「局地化された」競争圏を形成していることを証明することで、本件買収の反競争効果を立証しようとした。すなわち、オラクルとピープルソフトの結合によってこの局地化された市場において競争が制限されると主張した。また原告は、オラクルとピープルソフトの結合によって喪失するとされる局地化された競争を埋め合わせるようなポジショニング行為をSAPが行えないことを示す証拠を提出した。その証拠として、原告は、①社内文書、②SAP上層部の証言、③顧客会社及びコンサルティング会社による証言、④専門家証言を挙げた。

(ア) オラクルの社内文書

原告は、四半期ごとの勝敗分析(win/loss analysis)書類に依拠した。これは2003年オラクルにより編集されたもので、これによりオラクルとピープルソフトが「最も近接し

た競争者(“closest competitors.”)」であることを司法省は示そうとした。

2003年

第1四半期： オラクル、ピープルソフト 2社間が競争にあったとき、オラクルは当期の37%をピープルソフトに負けた。これに対して、オラクル、SAP間の競争では、SAPには当期の15%について負けたにすぎない。

第3四半期： オラクルは当期の 54%についてピープルソフトに負け、SAPには当期の 53%について負けを喫した。

第4四半期： オラクルは当期の 59%についてピープルソフトに負け、SAPには当期の 50%について敗北を喫した。

第3四半期のデータが示すように、したがって、オラクルの第1の競争相手と二番手の競争相手との区別は単に1%という僅かな差異にすぎない。また、第4四半期においても、ピープルソフトとSAPの差はわずかである。このことから、裁判所は、これらの文書は、オラクルとピープルソフト間の競争の局地化の証明を支持するものというよりはむしろそれを否定するものだとして、原告の主張を裏付けるものとはしなかった。

(イ) SAP 取締役による証言

原告は、SAP 社取締役の証言から、アメリカ国内においては、多くの顧客（消費者）に代替劣位にあるソフトメーカー

であるという否定的認識を持たれていることを示し、オラクルとピープルソフトによる競争の局地化を立証しようとした。原告は、オラクルとピープルソフトによる局地的競争を証明しようとするに当たって、原告は、米国における SAP のプレゼンスを軽視し、SAP は競争上不利な地位にあり、いくつかの市場には参入することができないと特徴づけた。

しかし、裁判所はこれも否定した。すなわち、原告自身の市場シェアに関する証拠は、かかる判断を否定するものである。本件での関連地理的市場を米国であると仮定するとしても、エルジンガ教授のいわゆる高機能財務管理ソフト市場におけるシェアの算定は、オラクル、ピープルソフトを抜いてSAPを約39%と最も高いランクに位置づけている。さらに、高機能人事管理ソフト市場においては、原告側専門家は、SAPを約29%と第二の市場シェアにランクしている。こうしてみると、SAPは、米国において「不利な地位にある」競争者でも「苦戦している」競争者でもない。裁判所は、SAPが顧客から否定的な認識を受けている、あるいはオラクル、ピープルソフトとの競争において不利な地位にあるとの原告の主張は信用することができない。裁判所はこのように判断した。

(ウ) 顧客及びコンサルティング会社による証言

「競争の局地化」理論を展開するに際し、顧客証言からは、「オラクル・ピープルソフトが、アメリカ市場においてSAPよりも優れた代替関係にある」ことを示していると原告は主張した。原告は、システム導入に際し、最終的な交渉

ラウンドからSAPを除外し、代わりにオラクル・ピープルソフトとの交渉を選択した顧客5社による証言を引用して、この議論を補強しようとした。

しかし、裁判所は、以下の2点の理由から、原告の示す証拠が説得的でないとは判断した。第一に、SAPを検討対象から除外した顧客5社の個人的利害に基づいた証言を採用することはできず、かかるサンプルから、SAPがオラクルとピープルソフトに対して競争的な代替手段とならないとの一般的な結論を導き出すことはできない。少数のサンプル証言に基づいて、極度に非同質的な顧客の市場について一般化された結論を導くことは、信頼できないものであるばかりでなく、ほとんど不可能である。第二に、最も説得的な顧客証言は、法廷の場での発言ではなくて、彼らが市場において現にどんな行動をとったかである。そして、エルジンガ教授による統計によれば、顧客はオラクルやピープルソフトの財務管理ソフトよりSAP社の財務管理ソフトを購入している。同じくエルジンガ教授の統計によれば、顧客は、オラクルの人事管理ソフトよりも、SAPの人事管理ソフトを購入している。SAPが三社の中で最も柔軟性を欠き、値引率が悪いのは事実かもしれないが、だからといって顧客はそれによってSAPの購入を手控えているわけではない。こうしてみると、顧客及びコンサルティング会社による証言では、オラクル・ピープルソフトの競争からSAPが除外されていることが立証できているとはいえない。SAPが競争不可能であるような市場環境にはない。裁判所はこのように判断した。

(I) 専門家による証言

原告はマカフィ教授の分析からオラクル・ピープルソフトの局地的競争により SAP が除外されていることを立証しようと試みる。マカフィ・カリフォルニア工科大学教授の分析は次の三つから構成される。

第一に、オラクルの discount approval forms (DAFs) 25 件を精査(ケーススタディ)した。第二に、オラクルより提供された値引傾向に関する表を用いて、ピープルソフトの存在がオラクルの割引水準に与える影響を評価するために回帰分析を行った。第三に、エルジンガ教授が計算した市場統計を用いて、マカフィ教授は、オラクル/ピープルソフトの結合の理論的影響を評価するための「合併シミュレーション」を行った。三つの独立した研究に基づいて、マカフィ教授は、オラクル・ピープルソフトが互いに最も近接した競争者であり、両者の結合は有意な反競争的効果を引き起こすと結論づけた。

マカフィ教授は、DAFs のケーススタディ及び回帰分析から、ピープルソフトがオラクルと ERP の顧客に対して頻繁に競合しており、彼らが競合している場合には、その競争は激しいと主張した(たとえば、ピープルソフトがオラクルと競合している場合には、オラクルの割引率は 9%から 14%も大きくなるとマカフィ教授は結論づけた)。

これについて裁判所は次のように判断した。オラクルもピープルソフトが頻繁に競合するライバルであることを認めている。しかし、マカフィ教授の分析からは、オラクルと

ピープルソフト間の激しい競争の事実は示されても、SAPが両社とどの程度競争していたかまでは示されていない。オラクルとピープルソフトの競争からSAPが除外されているかどうかは本件の焦点なのであり、教授の分析からはその点が示されていない。オラクルとピープルソフトがしばしば激しく競争していたことのみをもって、SAPが当該競争に加わっていなかったと結論づけることはできない。

合併シミュレーション：「“English auction”（競り上げ式オークション)model」を用いて原告側は合併シミュレーションを行った。この推計によれば、オラクルの買収後に、高機能財務管理ソフトは5%から11%価格が上昇するとした。高機能人事管理ソフトについては、マカフィ教授は、価格は13%上昇すると結論づけた。マカフィ教授は、エルジンガ教授の市場シェア統計を用いて、二社間の結合によって、両市場において「単独の価格引上げ(unilateral price increase)」がもたらされると主張した。

しかし、裁判所は、エルジンガ教授の市場シェア統計は、ERP市場におけるオラクル、ピープルソフト、SAPの地位に関する信頼できる指標ではないと判断した。したがって、この合併シミュレーションが信頼できないデータに基づいている以上、当該シミュレーションも同様に信頼できないと結論づけた。

なお、合併シミュレーションについては次頁で補論としてまとめておいた。

〔補論：合併シミュレーションについて〕

欧米のガイドラインでは、差別化された製品市場における企業結合が競争に及ぼす影響を考える際、主に当事会社の単独行動による価格引き上げの影響（「ユニラテラル効果（Unilateral Effects）」）として扱う。日本の企業結合ガイドライン（いわゆる「指針」）においても、商品がブランド等により差別化されている場合の競争への影響に対する考え方は、欧米と同様、単独効果の分析として扱うこととしている。ここにいういわゆる単独効果（「ユニラテラル効果」）とは、合併前には、一方の価格引き上げは、他方の商品への代替を招くため、双方の価格引き上げは抑制されていたのが、合併により代替による利益損失が内部化されるため、価格引き上げ誘因は高まり、結合企業は価格を引き上げるというものである。結合企業の価格引き上げの誘因は、結合企業間の商品の代替性の程度、結合企業の生産費用に依存する。ユニラテラル効果が前提とする競争モデルはベルトラン競争であり、「戦略的補完」の関係にあることが前提であるため、非結合企業も価格を引き上げることが最適反応となるということである。非結合企業の行動は、非結合企業の商品と結合企業の商品との代替性の程度、非結合企業の商品の生産費用に依存する。この場合、結果として結合企業も非結合企業も価格を引き上げることが均衡となる。このような価格引き上げ効果を定量的に示す手法として開発されたのが合併シミュレーションと呼ばれるものである。

合併シミュレーションとは、いくつかある理論モデルから、結合による価格上昇割合や社会厚生の変化を予想（シミュレ-

ト) するものである。特に、結合前のベルトラン競争を前提に(差別化されたベルトランモデルを前提にOne-shot gameのナッシュ均衡を考える)、需要関数(自己・交叉価格弾力性)を推計した上で、価格・市場シェアを用いて限界費用を推定し(価格上昇の結果としてその財の需要の喪失は、他企業のシェアに比例して他企業の需要に振り向けられるという「比例性の仮定」が入っていることが多い)、結合が起こった場合ベルトラン競争の最適条件から、推計された需要関数と限界費用を用いて結合後の均衡価格を算出しようとするものである。これにより、結合がなかった場合とあった場合とを比較して両者の間の価格上昇の有無・程度を比較するものである。このように合併シミュレーションが機能するためには、市場シェアのもととなる適切な市場画定が必要であり、市場画定が信用できないものであれば、そこから出てくる市場シェアも信用できなくなるので、結果として、(前述の比例性の仮定から)合併シミュレーション自体も狂ってくることになる。

欧米の企業結合審査では、いわゆるユニラテラル効果の分析に関して、消費財産業や小売業を中心に合併シミュレーションの計量経済分析手法の活用が進んでいる。ただし、オラクル事件のように、合併シミュレーションがユニラテラル効果の証拠として信頼できないとされることもある。この事件では、元となる市場シェアのデータが信頼できない(そもそも原告司法省の市場画定が裁判所により否定された)とされたことが、合併シミュレーションが証拠採用されなかった大きな理由であった。

ウ ユニラテラル効果に関する裁判所の結論

裁判所は、原告は単独効果の主張の基本的要素を証明できなかった - すなわち、オラクルとピープルソフト間の局地化された競争の範囲を証明できなかったと認定した。すなわち、原告はオラクルとピープルソフトを第1選択、第2選択とみなす有意な数の顧客が存在することを証明できなかったと判断した。顧客及び専門家証言に基づく局地化された競争を証明しようとする原告の試みは、欠陥があり、信頼できない。さらに、原告の証拠には、転換率(diversion ratio)といった計量経済学的分析を欠いている。クラフト事件⁽²¹⁾は、裁判所が明示的に単独効果を扱った事件であるが、そこで裁判所は、自らの判断について部分的に当事者が提出した計量経済学的証拠に依拠している。以上のように認定した上で、裁判所は、原告の議論を根拠の乏しいものとして採用することができないと結論づけた。裁判所は、原告はオラクル・ピープルソフト間の局地化された競争の範囲を立証できなかったと判断した。

(5) オラクルによる効率性の抗弁

オラクルは、原告の反競争効果の主張を覆すために効率性の抗弁を主張した。本件結合による効率性の主張は次の二点である。第一に、多くの事業分野でオラクルに有意なコスト節約が生じる。第二に、オラクルの規模(すなわち顧客基盤)が拡大し、それによって、SAP、シーベル、及びマイクロソフトとの競争がより

盛んとなり、イノベーションの促進と低コストが実現する。

ア 原告による効率性に関する反証

原告は、オラクルのコスト削減効果にかかる上記効率性についてその算定手法の検証を求め、算定手法には不備があると主張した。また、オラクルの主張する「イノベーションの促進」は、検証されておらず、合併固有(merger specific)のものでもないとも主張した。原告によれば、オラクルとピープルソフトの特長を生かしたイノベティブなハイブリッド商品ができるという主張に対しては、このことを議論した内部文書も存在せず、オラクルの証言者自身、この新製品の可能性について詳細を知っていなかった。かかる新製品の登場にかかる「イノベーション促進」という主張はあいまいであり、判例法又はガイドラインの下で考慮される認識可能な効率性に関する主張ではない。

イ 効率性に関する裁判所的事实認定

主張される効率性が「認識可能(cognizable)」であるためには、それが「実質的(substantial)」で「検証可能(verifiable)」なものでなければならない(水平合併ガイドライン§4.0.)。裁判所は、オラクルのコスト削減にかかる効率性の証拠には不備があり、検証不可能であると認定した。裁判所によれば、オラクルのコスト削減にかかる推計は、信用するにはあまりに憶測的(speculative)である。オラクル

(21) New York v. Kraft Gen. Foods, INC., 926 F.Supp.321(S.D.N.Y.1995)

の将来のイノベーションにかかる効率性の抗弁は、それを裏付ける内部文書によって検証されていない。オラクルは、イノベティブ製品に含まれる機能性や特徴に関する証拠を提出していないのみならず、それが実現可能になる日についても証拠により明らかにしていない、と裁判所は結論づけた。

したがって、オラクルの効率性にかかる両主張は、あまりに漠然としており、反競争効果の証明を覆すほど信用できるものではないと裁判所は判断した。

(6) 結論

裁判所は、次のように判示して、原告敗訴の判決を下した。

原告は、製品市場をオラクル、財務管理ソフトに限定した。原告はまた、地理的市場を米国に限定されると主張した。原告は、関連市場にレガシーソリューションや integration layer を含まないことについては証明した。しかし、原告は、アウトソーシング、best of breed solutions、いわゆる中間市場のベンダーが関連市場に除外されるべきであることについては立証できていない。さらに、原告は、競争の地理的範囲が米国に限られることを立証できていない。したがって、原告はクレイトン法7条に基づく分析のための関連市場の立証責任を果たしていない。

原告がかかる立証責任を果たせていないため、原告は、Philadelphia National Bank 事件判決⁽²²⁾ 又はガイドラインに

(22) United States v. Philadelphia National Bank, 374 U.S. 321 (1963).

基づく違法性の推定を与えることができない。

原告は結合後のオラクルと SAP が顧客又は市場を分割することによって暗黙のうちに協調するというおそれを証明できなかった。したがって、原告は、反競争的な協調効果の立証責任を果たすことができなかった。

結合後のオラクルが SSNIP を課して利益を得ることが可能であるような、オラクル、ピープルソフト間の「局地化された競争」(Localized Competition)の範囲を証明できなかった。したがって、原告は、反競争的単独効果のおそれが形成されることについて立証責任を果たすことができなかった。

差止めによる救済が認められるために必要な立証責任を原告が果たすことができなかった一方、被告オラクルも、証拠の優越により、オラクルによるピープルソフトの買収の反競争効果を覆すのに十分な認識可能な効率性の存在について証明することができなかった。

原告は、オラクル、ピープルソフトの結合によって、関連製品並びに地理的市場において、競争が実質的に滅殺されるおそれがあり、クレイトン法 7 条に違反することについて、証拠の優越に基づいて、証明することができなかった。したがって、当裁判所は原告の訴えを退け、被告（オラクル）勝訴の判決を言い渡す。

【オラクル事件の概要⁽²³⁾】

争点		原告(司法省)の主張	被告(オラクル)の主張	裁判所の判断
関連市場	製品市場	高機能人事管理及び財務管理ソフト (high function human relations management and financial management systems)の市場	「人事・財務管理ソフト全体」が市場。市場は「高機能」に限定されない。	原告は立証責任を果たすことができなかった。
	地理的市場	米国	世界	世界
シェア集中度		本稿 104 頁参照。	市場はより広いため、シェア・集中度も低くなる。	そもそも原告の市場画定が立証できていない以上、それに基づくシェア・集中度統計も採用できない。
競争制限効果		単独効果と協調効果ともに存するが、重点は単独効果。	いずれも存在しない。	いずれの効果についても、原告は立証できていない。
効率性		なし。	多くの事業分野でコスト削減が期待できる。規模の経済性により技術革新が促進される。	検証可能でないとして否定。

4 わが国への示唆 —まともに代えて—

以上がオラクル事件の概要である。本事件において、原告の主張・立証及びそれに対する被告の反証は、詳細を極めている。冒頭で述べたように、企業結合は、それ自体違法性が強く推認されるカルテルや談合などとは異なり、違法・合法の判断が極めて微妙であり、

(23)競争政策研究センターHP<<http://www.jftc.go.jp/cprc/reports/cr-05-05abstract.pdf>>参照。

それだけに、原告の側も、あらゆる証拠を駆使して、その違法性（競争減殺）を立証しようとする。いうまでもなく、裁判所は、厳に中立的な立場から証拠の優越性を基準に違法・合法の判断を行う。原告は、それ自体行為中立的な企業結合について裁判所を説得できるだけの主張・立証を行う必要があり、それだけに判決の事実認定・法的判断は、行政機関の暫定的・非公式的判断とは自ずと重みが違う。そこが事前相談といった非公式手続とは異なるところである。事前相談の場合、当事会社と公取委という二面構造の中で交渉により審査が行われるに過ぎない。このことが長期的に見て、企業結合の規制基準の一層の深化を阻んでいるように思われる。単にガイドライン（指針）において我が国が欧米と同一地歩に立ったというわけでは不十分であろう。いうまでもなく規制はダイナミックなものであり、個別の争訟を通じて、実務に働きかけそれと連動して規制の理論は深化していくものである。

しかし、今後は、世界的なM&A活動の高まりを受けて、我が国においても、法的措置が採られるかもしれない。もちろん、実際の事件審査の「むつかしさ」は、限られた時間と費用の中で、「手持ちの証拠」のみを前提として競争制限効果の「ストーリー」を描かざるを得ないところにある。また手持ちの証拠自体、相互に矛盾するインプリケーションをもつものさえありうる。談合事件ほどではないが、こうしたむつかしさは企業結合事件にも一定程度あてはまる。そして、企業結合事件は、専門機関たる公正取引委員会の真価が最も発揮される分野である。審判・訴訟を念頭に置いた場合、どういう主張・立証が有効で可能か、検討する意味は大きい。その際には、とりわけ豊富な事例の蓄積がある米国の知見は参考になると考えら

れる。本章でみたオラクル訴訟は、まさに企業結合の違法性を当局がどのように立証しようとしているかを如実に示す最近の貴重な事例である（結果的には裁判所を説得できなかったが。）。本稿が、原告・被告の主張・立証の様子を詳しく紹介したのはその趣旨である。経済分析のメッカである米国でさえ、オラクル事件において、司法省が積み上げてきた証拠は業界関係者の証言ばかりというのも、経済分析による立証の難しさを物語っているのかもしれない。

また、本件は、IT産業における競争の特質を現しているという点でも注目すべきものである。地理的市場として世界市場が画定されたという点からも、競争が世界的規模で進展しているというIT産業の特性を伺い知ることができる。

裁判官や審判官を説得できるだけの具体的な主張・立証技術の習得・修練は、日本の企業結合規制においても今後必要とされてくるかもしれない。法的措置に耐えうる証拠収集・立証が自在に扱えるようになるための質的・量的充実に向けた努力は今後とも不可欠である。

〔追記〕

本稿脱稿後、経済産業省・競争政策研究会「競争政策研究会報告書」（平成18年5月19日）に接した。同報告書の検討は他日の課題としたい。